

主笔记

挡在路上的就会变成路

□记者 崔烨

这一年半来席卷全球的新冠疫情，让各行各业都产生了深刻的变化。适者生存，说来简单，具体到行业都是要命的事儿——首当其冲的就是零售，线下实体店，尤其是主打跨境人流往来的免税店，门口罗雀怎么办？

我跟朋友去一家日资百货商场工作餐的时候就遇到这样一幕——朋友很热情地问：嗨，你这里新进什么货吗？营业员头也不抬：没。我们笑着议论：零售的大佬千万不要觉得线下实体店营业员、网上客服不重要，他们直接影响一个品牌给人的感受，购买冲动以及口碑相传——即便这些工作者有一万个理由：疫情所限，行业冲击，薪资降低……那我也不妨现身说法下，我的工作需要不定期组织线下金融宣传活动，这意味着在去年的情况下基本是停摆——当然事实也的确停止了，可是2020年我们的宣传到达率不降反增，因为提早预判了疫情严重程度，将线下转为线上，同时提前辅以宣传预热，让“宅”在家里的市民反而能更充分完整地阅读到金融防诈骗的常识。

为什么我们能做到？我想了一下，是一种责任感，你担起了金融宣传的责任，碰到任何特殊情况，哪怕是不可抗力，总要想办法解决。有一篇鸡汤文，我还挺认可的：每一个困难都是挡在你面前的一堵墙，不是为了阻拦你，而是为了激励你，想检验你到底有多想要墙背后的东西，是为了阻拦没那么渴望的人。

回想疫情以来，受影响的岂止是传媒行业，澳洲橄榄球联赛夺冠热门队——里士满老虎队有一句使用频率相当高的短语：挡在路上的就会变成路。如果球员受伤了，他们就会找一个合适的替补；如果他们因为新冠肺炎疫情不得不离家数月，他们就会把体育中心当做自己的新家；如果他们在没有观众的体育馆里比赛，他们就会自己欢呼打气。

反观我们的日常：明明丰衣足食，却焦虑在心。而焦虑来自于我们自以为是，来自于我们失去耐心，来自失去自信。才能轻易被所谓的“苦难”打倒，“诱惑”迷心。

诱惑是什么？诱惑是让你不相信自己。在你快乐、满足、到达终点时，诱惑不会出现，那时你自我肯定，诱惑无处立足。等你有了空洞，诱惑才能发出声音。正如你一瞬间的虚弱，感冒病毒才有了入侵机会。

为什么我们那么容易被诱惑，被“拦路虎”打倒？我很喜欢的作家连岳说剖析：“一个人久病不愈，有医生找到治疗方法，病人必然千恩万谢，没有一个人会说：这病痛陪我那么久，我舍不得它，不想将它从我身上赶出去。可是换成观念，人的态度却完全相反。错误的观念，危害比疾病更大，它不仅会伤害你的身体，还让你贫穷，让你狭隘。但是很少有人愿意马上放弃错误的观念——即使知道自己错了。”

当你觉得疲软，打算退场的时候，想想你的目标，再想想橄榄球队的口头禅：“挡在路上的变成了路”——当你有了这种心态，就没有什么能阻挡你了。

崔烨

eyiuc@163.com

如果您有任何金融理财方面的问题或者投诉建议，欢迎您在浦江财富公共订阅号下留言。我们将在三个工作日内及时回复，并邀请业内资深人士为您量身定制理财产品。您可以通过微信号：shanghaifortune2013，或直接扫描下方二维码联系到我们。



□记者 崔烨

近日银保监会官网发布《关于警惕“投资养老”“以房养老”金融诈骗的风险提示》，作为银保监会消费者权益保护局发布的2021年第三期风险提示，再次提醒广大消费者提高风险防范意识，远离非法金融活动。

两类诈骗手法需警惕

银保监会指出，近期，有不法分子以投资养老、以房养老等名义进行虚假宣传，实质是非法吸收社会资金，扰乱金融秩序，侵害消费者合法权益。此类金融诈骗的手法大致分为以下两类，一种是“以投资养老为名诈骗养老钱”。银保监会指出，一些不法分子打着投资养老名义，承诺高利率回报且提供预留养老床位、预定养老房间等服务，向老年消费者非法筹集资金。此类手法抓住老年人特点设计骗局。不法分子利用老年人寻求养老保障、对集资诈骗认识不足，打着投资养老、销售老年产品等旗号，经常出现在老年人聚集的场所，如公园、超市、小区等，不断向老年人群灌输金融养老、新型投资等概念。

其次，利用小恩小惠博好感，降低老年人警惕性。不法分子通过组织旅游、参观、讲座、赠送礼品等手段，有意博取老年人信任和好感，等老年人降低警惕后，趁机对其道德绑架、虚假宣传，最终目的是骗取老年人钱财。

最后，抛出高回报承诺吸引老年人。不法分子惯用承诺高额分红、保本高息、预定养老服务等说辞，诱骗老年人投资所谓“养老服务”项目，收费名目五花八门，如“贵宾卡”“会员费”“预付费”等。这些机构没有能力提供所承诺的养老服务，获得资金后运作、流向不透明，有很高的集资卷款跑路风险，一些老年人的养老钱被不法分子诈骗。

还有一种手法为“用以房养老名义诈骗老年人资金”。不法分子所称的“以房养老”为假。正规的以房养老是指老年人住房反向抵押养老保险，即将住房抵押与终身养老年金保险相结合的创新型商业养老保险。拥有房屋完全合法产权的老年人将房产抵押给保

快资讯

交银人寿升级客户健康管理五星体验

文 石佳盈

6月10日，交银人寿与圆和医疗战略合作签约仪式顺利举行。以优化高净值客户体验为基础，双方将在高品质健康管理领域开展各项深度合作。

据悉，作为交通银行旗下寿险子公司，交银人寿追求效益优先、兼顾规模，确立了承保和投资双轮驱动的稳健盈利模式，致力于打造您的健康管家、财富保障

以房养老，投资养老骗局多
防范虚假广告守住“养老钱”



险公司，继续拥有房屋占有、使用、收益和经抵押权人(保险公司)同意的处置权，并按照约定条件领取养老金直至身故；老年人身故后，保险公司获得抵押房产处置权，处置所得将优先用于偿付养老保险相关费用。这种保险目前在我国还处于试点阶段且比较小众，其准入门槛高、法律关系复杂、风险因素多，对机构业务开展和销售管理都非常严格。

而不法分子所谓的“以房养老”风险极高，且暗藏陷阱。不法分子以国家政策名义掩盖非法集资的本质，打着“以房养老”、有高收益回报等旗号诱骗老年人办理房产抵押，再把借来的钱拿去买其所推荐的理财产品。这种“抵押+借贷+理财”方式操作流程多、参与主体乱、投资风险高，本就不符合绝大多数老年人的风险承受能力。且所谓“理财产品”很可能是虚假的，借来的钱最终还是到了非法机构口袋。

此类手法用“以房养老”名义诱骗老人抵押房产，诈骗资金。不法分子所宣称“以房养老”与国家试行的住房反向抵押养老保险完全无关，只是其假借国家政策、为非法集资活动造势宣传的手段而已，其实根本不具备相应的资质、能力，往往是“以新还旧”的庞氏骗局。有的参与人甚至都不知道自己房产被抵押，最终失去了房子，还背负贷款。

做到“两谨记、两注意”

银保监会消费者权益保护局表示，上述行为侵害消费者合法权益，影响恶劣。同时

提示消费者，做到以下两谨记、两注意。

首先，谨记投资是有风险的，不宜有赌博心理而冒险入局。消费者要树立理性投资理财观念，切勿轻易相信所谓的“稳赚不赔”“无风险、高收益”宣传，不要投资业务不清、风险不明的项目。理财产品如果承诺收益率超过6%就要打问号，“保本高收益”就是金融诈骗。要记住投资是有风险的，别受高收益诱惑而冲动投资。

其次，谨记选择正规机构。购买理财产品应结合自身的风险承受能力，选择正规机构和正规渠道。建议消费者尤其是老年人群，在购买投资理财产品前，多咨询正规金融机构的专业人员，多与家人商量，对投资活动的真伪、合法性进行必要的判断和了解，防范不法分子诈骗侵害，警惕非正规机构的疯狂营销揽客行为。

再次，注意提防集资诈骗套路。集资诈骗多有“击鼓传花”和“庞氏骗局”特点，往往是以新还旧，缺乏实际业务支撑和盈利来源，不存在与其承诺回报相匹配的项目，容易发生卷款跑路、资金链断裂等风险。不要被“保本高息”“保证收益”等说辞迷惑。

最后，注意保护个人信息。在日常生活增强个人信息安全意识，慎重对待合同签署环节，不在空白合同签字。不随意提供身份证、银行卡号、密码、验证码等重要信息，以防被冒用、滥用或非法使用。若发现疑似非法金融活动，可及时向公安机关报案或向有关金融监管部门反映情况。

新金融

父亲节买保险
优先选择重疾险

文 易无花 张守成

在刚刚过去的父亲节，当商家用花样繁多的促销手段撬动节日市场的时候，作为消费者的我们更加需要冷静地思考，父亲作为家里的“顶梁柱”，与女性相比，在风险防护意识方面却表现得较为薄弱，因此男性需更加全面的保险保障。

据了解，受环境污染、饮食结构变化等影响，重疾发病率已呈年轻化趋势，中年群体更须防范。父亲多在家庭中承担经济支柱的角色，承受了更重的家庭责任，许多男性患者承认自己是因为长期不去医院就诊，才把小病养成大病。伴随年龄逐年增长，紧随而来的就是小病频发、大病高发，对家庭带来沉重负担。从癌症的种类来看，肺癌、胃癌、直肠癌等是男性发病率较高的癌症种类。男性作为家庭支柱，一旦遭遇意外，一定会给家庭带来精神和经济上的双重打击。珠江人寿保险专家认为，作为父亲，选择保险产品时可优先考虑重大疾病保障产品，抵御如果不幸患病可能造成的大额支出，保证家庭生活不受影响。

6月以来，不少寿险公司为配合“父亲节”这个唯一的男人节日，会特意推出与男性有关的保险。珠江人寿保险专家提醒消费者，由于随着投保年龄增加，相应保费就会有所增长。不仅如此，不少健康保险产品的投保年龄锁定在60周岁以内。因此，聪明的消费者若为“顶梁柱”选择保险须趁早。

众安保险持续打造
大健康生态闭环

文 石佳盈

6月15日，众安保险公布今年前5月的保费收入为77.25亿元，同比增幅达到44.4%。其中，5月保费收入达到18亿元，同比大幅增长66%。受疫情影响，保险消费者健康保障意识显著提升，用户购买行为从线下转移到线上，互联网保险和健康险正迎来了新的发展空间。

摩根大通上周发布研报称，众安保险的增长得益于公司多元化的业务和分销渠

道布局。众安保险作为最大的互联网财险公司，表现出较高的增长质量，不仅获客成本在改善，获客质量也更高，客诉率远低于行业水平。据摩根大通统计，今年前4月，财险行业保费收入平均同比增速为4%。

以众安健康险旗舰产品“尊享e生”为例，短短5年间就迭代了19次，不断放宽投保年龄到70岁，覆盖甲状腺结节、乳腺疾病、肝病等越来越多慢病群体，并且增加了癌症特药赔付等多种配套治疗护理服务，让更多消费者能买得到、用得上保险服务。